

정보화 그늘 밝히는 '디지털 수문장'

세계는 지금 소리 없는 사이버 전쟁중에 있다. 사이버테러는 물론 교묘한 해킹 수법으로 기회가 되면 상대국가의 기밀과 경쟁업체의 고급정보를 빼가려고 혈안이 되어 있다. 이에 맞서 정보화의 어둠을 밝히려는 곳이 바로 사이버테러대응센터다. 임승택 사이버테러대응센터장을 만나 사이버테러단과의 쫓고 쫓기는 추격전, 그리고 국내 사이버테러 수사의 수준과 향후 과제를 들어봤다.

글 신승철 기자 / 사진 이혜성 기자



경찰청 13층에 위치한 사이버테러대응센터. 밤낮이 따로 없는 경찰청 내에서도 전등불이 꺼지지 않기로 소문난 곳이다.

그로 그럴 것이 우리 사회는 인터넷 인구가 늘어나면서 활개 치는 각종 온라인 범죄로 몸살을 앓고 있다. 경찰청이 공개한 자료를 보면, 지난해 사이버 범죄 발생 건은 6만8,445건으로 2001년 3만3,325건보다 배에 가깝게 증가했다. 사이버 범죄로 인한 구속자수 또한 4,629명으로 2001년에 비해 무려 7배나 늘었다.

이런 실정이다 보니 사이버테러대응센터 안내전화는 통화중대 기이기 일쑤고, 요원들 또한 야근을 밥먹듯 한다. 갈수록 지능화되는 범죄를 추적하다보니 연구를 위한 시간외근무도 필연적이다. 센터장실에는 각종 논문과 책들이 빼곡이 꽂혀 있고, 책 한 권 쉽게 꺼내려갈 수 있을 정도의 역량을 갖춘 요원들도 즐비하다. 하지만 '그래도 쉽지는 않다'는 게 임승택 센터장의 한탄.

사이버 치안행정 자타 공히 최고 수준

“세계 제일의 인터넷 네트워크를 갖춘 한국에서는 그만큼 사이버 테러와 역기능 사례가 다양해지고 이에 대응하는 경찰의 수사능력과 기법도 세계에서 손꼽히는 수준입니다. 하지만 하루가 다르게 빠른 속도로 발전하고 있는 IT기술과 이를 이용한 다양하고 치밀한 사이버 테러를 추적하고 뿌리를 뽑는다는 것은 쉬운 일이 아닙니다.”

사이버테러대응센터의 수사 및 치안 능력은 자타가 공인하는 세계 최고 수준이다. 지난 97년 컴퓨터범죄 수사대로 시작한 이후 체계적인 조직의 필요성이 제기됨에 따라 확대·개편된 사이버테러대응센터는 그간 꾸준히 치안행정 능력을 키워왔다.

매년 우수한 인력 20명을 특채로 채용하면서 인력도 65명 규모로 늘어났고, 일선 수사관 출신 및 컴퓨터공학 전공자가 적절

히 배치돼 있어 자연스럽게 노련한 수사 경험과 기법이 융합됐다. 향후 경찰조직내 수사분야를 특화시키는 제도인 '수사결과제'가 도입되면 센터의 전문성은 더욱 높아질 전망이다.

이미 해외 각국으로부터의 수사공조 요청은 흔한 일이 됐다. 듣도 보도 못한 신종 사이버범죄 해결에 골머리를 앓다가 결국 한국에 도움을 청하게 되는 것이다. 오는 12월에 개최될 '아태지역 사이버 수사요원 국제회의'의 교육도 대부분 센터 요원들이 담당할 정도로 센터의 위상은 높다. 이 행사 참가자들은 각국 사이버범죄 수사관들의 교육을 담당할 교관이어서 그야말로 센터의 요원들은 '교관을 가르치는 교관'인 셈이다.

국내 사이버테러 및 범죄에 대한 수사에 혁혁한 공을 세웠음은 물론이다. 지난 7월경 중국으로부터 유입된 악성 프로그램(변종 Peep, Revacc)으로 10개 국가의 공공기관에서 모두 222대의 PC가 해킹당하고 개인별 이메일 패스워드 관리 소홀로 전·현직 국회의원과 국회사무처 직원 등의 이메일 ID가 도용당했던 사건을 끈질기게 추적, 용의자의 인적사항까지 파악했던 것도, 싱가포르 총리가 대만을 방문한 데 대해 불만을 품고 충동적으로 "대사관을 폭파하겠다"는 내용의 이메일을 보낸 유학생 1명을 검거했던 것도 센터의 힘이었다.

이밖에 ▲인터넷서 소위 '짜퐁' 판매, 경매가 조작 포착 ▲타인 주민번호로 사이버머니 현금화 수사 ▲대학편입학시험 무전기이용 부정사용자 검거 ▲악성 '애드웨어' 유포자 검거 ▲유령 외국은행 설립 거액 투자유치 사기 검거 ▲신용불량자 상대 대출알선 사기 검거 ▲인터넷 예매업체 해킹한 전직 직원 검거 ▲이메일 주소 22억개 수집, 판매자 검거 ▲해커그룹 회원 검거 ▲17대 총선 사이버 선거사범 단속 등 수많은 수사실적을 올렸다.

건전한 사이버 문화 정착에 네티즌 협조 '절실'

이러한 센터의 역량에도 불구하고, 사이버테러 및 범죄는 갈수록 지능화되고 있다는데 임 센터장의 고민이 있다. '열 사람이 지켜도 한 도둑 못 막는다'는 속담처럼 센터의 인원만으로 완벽한 치안을 기대하기는 애시당초 무리다.

이에 임 센터장은 네티즌들에 '내 컴퓨터는 내가 지켜야 한다'는 생각을 가져달라고 호소한다. 이의 일환으로 네티즌들에

게 ▲백신 프로그램 설치 및 점검, 주기적인 업데이트 ▲불필요한 프로그램이 모르는 사이에 저장되지 않았는지 수시로 점검 ▲특정 사이트를 방문했을 때 함부로 프로그램을 다운로드하지 않을 것 ▲모르는 전자우편은 읽지 않고 바로 지울 것 ▲컴퓨터 암호는 자신만 알고 있을 것을 당부했다.




정부 차원에서 사이버테러 및 범죄에 더욱 신속·효율적으로 대응할 수 있는 방안을 검토하고 있다고 임 센터장은 귀띔했다. 행정자치부 등 유관부처를 중심으로 사이버테러대응센터를 사이버테러대응단으로 확대 개편하는 작업이 진행되고 있고, 직속기구로 디지털 증거분석 작업을 전담할 사이버포렌식센터(가칭) 설립을 준비하고 있는 것.

이와 더불어 임 센터장은 국제정세도 예의주시하고 있다. 최근 중국 중앙군사위원회 주석직을 승계한 후진타오 중국 국가주석 겸 당 총서기가 "정보화시대를 맞아 정보전에서 승리하기 위한 열쇠는 바로 과학과 기술에 정통한 사람들에게

있다"고 강조한 게 남의 일 같지 않다는 게 임 센터장의 판단이다.

"인터넷이 마비되면 견잡을 수 없는 혼란이 야기되죠. 이제 전쟁의 패러다임이 사이버 전쟁으로 바뀌고 있습니다. 올초와 6월 대만에서는 중국 해커들의 공격으로 쑤대밭이 되다시피 했습니다. 세계 최고의 하이테크 경찰조직으로서 국민의 안전을 위해 만전을 다할 것입니다."

온라인게임에서 일어나는 아이템 사기나 개인정보 도용문제와 관련해서는 "게임은 잠시 여가를 즐기며 게임으로 끝내야 한다"는 인식을 가져야 한다고 말했다. 특히 임 센터장은 진정한 인터넷 강국이 되기 위해서는 초고속인터넷 사용자수뿐만 아니라, 세계 최고 수준의 사이버 문화를 가꿀 수 있도록 네티즌들의 협조가 필요하다고 강조했다.

"지금까지 대다수의 네티즌들은 이성적이고 합리적인 판단으로 한국이 IT강국이 되는데 큰 역할을 해 왔다고 생각합니다. 하지만 일부 네티즌들이 자신의 행동이 걸로 드러나지 않는다고 생각해 몰지각한 행위 내지는 법을 위반하는 행위를 저지르고 있습니다. 사회적 약속을 지켜갈 수 있는 양보의 미덕이 필요한 시점입니다. 책임이 있어야 권리가 있다는 점을 명심해야 할 것입니다. 또한 청소년 탈선을 방지하기 위해서는 학교에서의 올바른 인터넷 사용 교육이 무엇보다 중요합니다." 



“국내 중소기업의 네트워크 도입에 5,000만달러 지원”

글 / 신중훈 기자



인터넷 네트워킹의 세계적 기업 시스코시스템즈코리아의 창립 10주년을 맞아 방한 중인 존 챔버스(John Chambers) 회장이 지난달 21일 국내 중소기업 네트워크 지원을 위해 5,000만달러를 투자하겠다고 밝혔다.

존 챔버스 회장은 서울 힐튼호텔에서 기자회견을 갖고 “경기 침체로 어려움을 겪고 있는 한국 중소기업이 비즈니스 생산성과 효율성을 높여주는 선진화된 네트워크 기술을 보다 손쉽게 채택해 수 있도록 5,000만달러의 기금을 조성해 지원할 예정”이라고 발표했다. 이번 기금은 현재 국내 고객에게 제품 임대는 물론 기타 재무 솔루션 서비스를 제공하고 있는 시스코 자회사와 시스코캐피탈코리아를 통해 조성될 예정이다.

시스코캐피탈코리아는 지난 1999년 설립돼 국내 통신사업자 및 대기업을 대상으로 2억5,000만달러 이상의 금액을 시스코 제품이나 서비스에 대한 임대, 또는 할부판매 형태로 지원해 왔으며, 올해부터는 그 범위를 중소기업으로 확대해서 지원할 예

정이다. 이에 따라 국내 중소기업 가운데 네트워크 장비를 정기적으로 업그레이드하기를 원하는 기업은 시스코캐피탈코리아가 제공하는 임대 및 할부 지원프로그램을 통해 효율적으로 IT투자 총비용을 절감할 수 있을 것으로 보인다.

존 챔버스 회장은 “지금 시스코를 가장 필요로 하는 기업은 중소기업”이라며 “앞으로 3~5년 후를 내다보고 투자하는 기업만이 성공적인 기업으로 성장할 수 있을 것”이라고 강조했다. 그는 또 “현재의 기업들은 자체 개발하는 제품으로만 성공할 수 있는 기업은 소수”라면서 “앞으로는 자체 개발력과 함께 인수와 합병 등을 포함한 파트너십을 잘 구축하는 기업이 성공할 수 있다”고 말했다.

존 챔버스 회장은 이날 기자간담회후 진대제 정보통신부 장관을 예방, 세계 IT 업계의 기술 발전 동향과 미래, 한국 정부의 동북아 허브 전략, IT 839정책 등 폭넓은 주제에 관해 의견을 교환했다. 그는 “한국의 IT839 정책은 IT발전을 위한 매우 훌륭한 전략”이라며 “한국은 훌륭한 IT기반과 교육체계를 갖고 있는 투자의 적격지”라고 말했다.

존 챔버스 회장은 이외에도 대한상공회의소 주최의 대한상공회의소 회원사 CEO들을 위한 특별강연에 참석해 “지능형 통합 네트워크 인프라의 구축, 네트워크 환경에 맞춘 비즈니스 프로세스의 통합 및 리엔지니어링, 이에 기반한 비즈니스 애플리케이션의 통합이 이뤄져야만 생산성 및 경쟁력을 극대화하는 효율적인 IT 투자가 이뤄질 수 있다”고 역설하기도 했다.

존 챔버스 시스코시스템즈 회장은 지난 1991년 시스코에 영입돼 1995년 1월 사장 겸 CEO로 임명된 인물로 뛰어난 리더십과 진취적인 시장개척 등 경영능력을 발휘해 1995년 당시 연간 12억달러였던 시스코의 매출 규모를 현재 220억달러로, 그리고 시가 총액 3대 기업으로 성장시켰다.

존 챔버스 사장 겸 CEO는 그의 미래를 내다보는 전략, 기업문화화를 이끌어 가는 능력, 따뜻한 마음과 직접 대화를 추구하는 접근방식 등으로 인해 전세계의 수많은 언론과 정부로부터 격찬을 받고 있으며 스미소니언 재단의 ‘평생 업적상 (Lifetime Achievement Award)’ 과 미국 대통령상을 비롯한 다수의 상을 수상했다. 🇺🇸



“2007년 전자문서 시대 도래할 것”

글 신중훈 기자 / 사진 이해성 기자

한국어도비시스템즈는 지난 7월 이호욱 지사장의 정식 발령과 함께 한국HP 마케팅 이사로 재직했던 박민형 이사를 전격 영입했다. 박민형 이사는 서울대학교 전기공학에서 학사와 석사학위를 마친 뒤 한국전자통신연구원을 거쳐, 지난 1989년부터 한국HP에서 근무해 왔다. 박 이사는 그동안 IT 부문에서 다양한 경험과 인맥을 보유하고 있어, 한국어도비가 새롭게 추진하고 있는 기업용 솔루션 시장 진출에 시너지 효과를 발휘할 수 있을 것으로 평가받고 있다.

“앞으로 3~4년 뒤에는 전자문서 시대가 도래할 것으로 봅니다. 어도비는 세계 최고의 전자문서 솔루션 기업으로써 전자문서 관련 엔드투엔드 솔루션을 제공할 준비가 돼 있습니다.”

박민형 이사는 국내에 전자문서가 일반화되는 시기를 2007년경으로 내다봤다. 이는 현재 산업자원부가 추진하고 있는 전자무역촉진법(가칭)이 통과될 경우 e트레이딩 플랫폼 구축이 완료되는 시기와 같다. e트레이딩 플랫폼이란 전자무역문서의 증계, 보관, 증명등의 업무를 무역유관기관과 체계적으로 연계, 수행할 수 있도록 지원하는 정보시스템을 말한다.

즉 현재의 1대 1 전자무역시스템을 넘어서 N대 N 전자무역이 가능한 체계의 구축이 e트레이딩 플랫폼의 핵심이다. 이렇게 될 경우 필연적으로 모든 무역 문서들이 전자문서로 대체될 전망이다.


현재 어도비가 보유하고 있는 전자문서 솔루션은 인텔리전스 도큐먼트 플랫폼(IDP)으로 요약된다. PDF 기반의 애크로벳 제품군과 도큐먼트 서버 제품군, 그리고 사용자를 위한 애크로벳 리더 등이 포함되는 것으로 엔드투엔드 솔루션을 보유하고 있는 셈이다.

박 이사는 “가트너의 자료에 따르면 종이문서가 전자문서로 대체될 경우 북미지역에서만 연간 150억달러가 절감될 것으로 전망된다”며 “미국의 정부기록물보관소(NARA), 국세청(IRS), 식품의약국(FDA) 등이 이미 PDF 기반 전자문서 시스템을 채택했다”고 설명했다. 그는 또 “현재의 ERP, BPM 등 기업용 솔루션들의 경우 그 우수성에 비해 문서화 기능이 열악한 편”이라며 “PDF와 연동할 경우 최상의 결과물을 도출할 수 있다”고 덧붙였다.



실제로 국내에서 현재 종이문서 관련 시장규모는 연간 27조원을 상회하는 것으로 분석된다. 이는 종이비용과 함께 종이문서들을 인쇄, 운송, 보관하는 비용들을 모두 포함한 것이다. 때문에 정부 역시 전자문서화를 추진하기 위해 전자문서이용 촉진법 제정을 서두르고 있는 형편이다. 정부는 전자문서 이용이 활성화될 경우 연간 1조원 이상의 비용이 절감될 것으로 보고 있다.

박 이사는 “한국어도비는 향후 포토샵과 일러스트, 인디자인 등을 포함한 크리에이티브 스위트 디자인 솔루션을 통한 전자출판 시장에서의 위상 강화와 함께 전자문서 솔루션을 통해 기업용 시장 공략에 초점을 맞출 계획”이라며 “한국어도비의 기업용 솔루션 시장 공략에 일조하겠다”고 밝혔다.

한편, 어도비는 지난 1982년 설립된 전자출판 및 컴퓨터 그래픽 분야의 표준을 주도하고 있는 기업으로 전세계에서 연간 12억달러의 매출을 기록하고 있다. 

‘고품질 콘텐츠 포트폴리오’에 주력

미국의 다국적 모바일 콘텐츠 퍼블리셔 엠포마가 모바일게임을 인수하고 국내 모바일게임 시장에 본격 진출했다. 엠포마가 모바일게임을 인수한 것은 급성장하고 있는 한국 모바일 콘텐츠시장은 물론 중국·일본·대만 등 아시아지역 수출 총괄기지로서의 전략이 담긴 것으로 풀이된다. 이번 인수로 새 사령탑을 맡은 엠포마코리아의 김길로 사장을 대치동 미래에셋벤처타워 사무실에서 만나봤다.

글 권경희 기자 / 사진 이혜성 기자

지금까지 한국의 대형 온라인게임 개발사들에 대한 외국인 투자는 간간히 이뤄져왔지만, 모바일게임 분야의 대규모 직접투자 가능성이 이번이 처음이다. 특히 한국 모바일게임이 해외시장에서 속속 개가를 올리고 있는 상황에서, 외국 대형 콘텐츠기업이 한국 모바일게임업체를 인수 타깃으로 잡았다는 점도 이채롭다.

이번 인수로 엠포마코리아의 지휘봉을 잡은 김길로 사장은 “이번 M&A에 따라 엠포마는 강력한 유통네트워크를 통해 한국지사는 물론 국내 다른 모바일기업들에게 고품질의 콘텐츠 포트폴리오를 수출하는데 훌륭한 기회를 확보하게 됐다”고 말했다.

한편 엠포마는 전세계 60여개의 이동통신업체들과 콘텐츠 공급 및 공동개발 관계를 맺고 있으며 특히 스프린트PCS, 버라이즌와이어리스, 싱귤러와이어리스, 보다폰, 오렌지, 티모바일 등 미국과 유럽의 유력 통신사 콘텐츠사업 파트너로 정평이 나있다. 엠포마는 한국 내 또 다른 모바일 콘텐츠 전문기업에 대한 투자 계획을 갖고 있으며 콘텐츠부문 연구개발(R&D) 투자도 추진중이다. 다음은 김길로 사장과와의 일문일답.



—엠포마가 아시아 시장 중 한국을 제일 먼저 선택해 진출한 이유는.

“한국은 상당한 크기의 모바일 시장을 가지고 있고, 더불어 재능 있는 개발사를 가지고 있다는 것이 엠포마가 한국을 제일 먼저 선택한 이유이다. 한국의 모바일과 게임에 대한 열정은 엄청나다. 그런 열정이 무한한 기회를 만들어 낼 수 있다고 생각한다. 또한 한국이 가진 모바일 콘텐츠에서의 향상된 수준과 이동통신사의 인프라는 R&D에 있어서 강력하고 전략적인 위치를 차지하게 된다.”

—엠포마코리아가 한국시장에서 펼칠 앞으로 역할과 장·단기 비전은.

“엠포마코리아의 목표는 전세계 이동사를 상대로 세계 최대의 모바일 기술 및 게임의 공급원이 되는 것이다. 비전은 주요 시장인 미국 유럽 그리고 아시아의 이동사에서 성공 가능성이 있는 게임이나 모바일 상품들을 찾는 것이다. 엠포마는 단기적인 의미의 통로가 되고 싶지는 않다. 한국 개발사들이 그들의 제품을 세계 무대에 선보일 수 있도록 장기·지속적으로 도울 수 있었으면 한다. 한국 모바일 시장이 더욱 성장할 수 있도록 해외의 새로운 콘텐츠, 브랜드 및 기술들을 한국에 소개하고자 한다.”

—기업인은 경영으로 평가받는다. 앞으로의 경영전략은 무엇인가.

“모바일게임 콘텐츠와 퍼블리싱 비즈니스는 계속해서 진화하고 있다. 회사의 전략과 작전 그리고 철학 또한 반드시 그에 맞춰 진화해야만 한다. 이것을 위해서는 사내·외부에서의 훌륭한 양질의 시장조사와 오픈된 커뮤니케이션을 필요로 한다. 왜냐하면 우리는 비즈니스적 교훈과 창의적인 조화가 필수적인 콘텐츠 비즈니스에 있기 때문이다. 프레임워크 안의 개인적인 능력을 신장시키고 개개인의 책임감을 갖는 팀 또는 회사 위주의 넓은 비전이 최상의 결과를 만들어 낼 것이다.”

—전세계 모바일 시장이 크게 확산되고 있는 현실에서 선두권 진입을 위한 경쟁도 심화될 것으로 보인다. 이에 대한 준비는.

“전세계 이동통신의 콘텐츠 제공을 위한 위치경쟁은 점점 더 치열해지고 있는 것이 사실이다. 이에 모바일 게임을 런칭하기 위해 막대한 마케팅비용이 점점 더 요구되고 있다. 이러한 현실에 대비해 엠포마는 전통적인 콘솔이나 온라인 게임을 모바일화 하고, 멀티플레이어, 익스텐션팩키지, 동호회를 통한 마케팅 등 새로운 마케팅 전략을 구상하고 있다.”